Opłata uiszczona ryczałtem.
Rok II. Nr. 6. Maj 1937 r. Cena 20 gr.

GŁOS HANDLOWO-PRZEMYSŁOWY

Organ Związku Drobnego Kupiectwa i Przemysłu Chrześcijańskiego w Sosnowcu
Redakcja i Administracja: Sosnowiec, Mościckiego 15, Tel. 6.1740.

Opłata uiszczona ryczałtem.
Rok II. Nr. 6. Maj 1937 r. Cena 20 gr.

GŁOS HANDLOWO-PRZEMYSŁOWY

Organ Związku Drobnego Kupiectwa i Przemysłu Chrześcijańskiego w Sosnowcu
Redakcja i Administracja: Sosnowiec, Mościckiego 15, Tel. 6.1740.

W dniu 30 kwietnia rb. Nestor Stowarzyszenia Kupców Polskich w Sosnowcu.

PAN PAWEŁ KUCHARSKI

Obchodził 30-lecie EGZYSTENCJI SWOJEJ Firmy.

Jako kupcowi, który położył duże zasługi nad zorganizowaniem miejscowego kupiectwa chrześcijańskiego i stale poświęcającego się dla ogólnego dobra składamy Najserdeczniejsze Życzenia i wytrwałości w dalszej pożytecznej pracy

Zarząd
Zw. D. K. i P. Ch. Z. D.
w Sosnowcu.

Firma Chrześcijańska.

Walka o niezależność gospodarczą elementu polskiego, walka z wyłącznością handlu i rzemiosła żydowskiego, to walka o lepszą przyszłość gospodarczą Państwa Polskiego, opartą na zdrowym rdzennym elemencie polskim. Bojkot gospodarczy sklepów i warsztatów żydowskich jest najważniejszym problemem chwili obecnej, a rozwiązanie tego problemu nie należy pozostawiać wyłącznie kupującym i organizacjom prowadzącym bojkot przedsiębiorstw żydowskich. Sprawa ta powinna tak dobrze obchodzić zarówno rzesze kupujących, rekrutujące się z pośród inteligencji, czy zwykłych robociarzy, jak i kupców i rzemieślników. Szczególnie tych ostatnich. Leży to chyba we własnym interesie naszych kupców i rzemieślników, by odciągnąć klientelę od sklepów i warsztatów żydowskich i skierować ją do firm chrześcijańskich Wszyscy chyba czekamy na chwilę, w której w pełni zrealizuje się hasło: **„Swój do swego po swoje"**, w której nie będzie nikogo, ktoby poszedł oddać swój ciężko zapracowany grosz swemu wrogowi— żydowi. Nie należy jednak biernie oczekiwać tej chwili, lecz iść jej naprzeciw, starać się ją wszelkimi siłami przyspieszyć. Zrozumiałym jest, że an-

tysemityzm powinien osiągnąć największe natężenie tam, gdzie handel i rzemiosło najwięcej są opanowane przez żydów. Do miejscowości tych bezsprzecznie należy nasze Zagłębie i ono powinno wykazać wielką aktywność w odżydzaniu handlu i rzemiosła w naszych miastach. Społeczeństwo polskie, uświadamiane coraz więcej o szkodliwości żydostwa dla naszego gospodarstwa narodowego, staje chętnie do walki z nimi. Ma jednak chyba prawo żądać od kupców i rzemieślników chrześcijańskich, by ceny nabywane w ich firmach nie były wyższe, aniżeli w firmach żydowskich i by było na tyle tych firm, ażeby klient nie musiał iść kupować u żyda. Lepiej jest jednak powiedzieć sobie, że kupię to w firmie chrześcijańskiej, aniżeli trafić do niej. I w tym właśnie wypadku kupcy i rzemieślnicy chrześcijańscy powinni we własnym interesie ułatwiać klientom trafienie do ich firm. Klientela miast naszego Zagłębia składa się w bardzo dużej mierze z ludności przybywającej po zakupy z okolić podmiejskich, czy też okolicznych wsi. Postawmy się teraz w roli takiego klienta przybyłego do Sosnowca po zakupy, który kręci się po ulicach miasta i nie wie, gdzie robić te zakupy, a gdy znajdzie okno wystawowe, po którym sądząc, może nabyć w tym sklepie potrzebne mu towary, to znów wyrasta przed nim nowy problem, czy to żyd, czy nie żyd. Nazwisko czy też firmy często mówi nam bardzo niewiele lub też wcale nic. A rozwiązanie tego takie proste. Trzeba tylko ażeby wszystkie firmy chrześcijańskie zaopatrzyły się w estetycznie wyglądające wywieszki z napisem „Firma chrześcijańska" i umieściły je w bardzo widocznych miejscach tak, by się odrazu rzucały w oczy przechodnia Tylko jeszcze raz podkreślam „Firma chrześcijańska", a nie „polska", gdyż bezczelność żydów jest już tak daleko posunięta, że bez żadnych skrupułów używają w swych firmach przymiotnika "polska„ Niechaj więc w żadnym chrześcijańskim składzie, czy warstacie nie braknie wywieszki z napisem „Firma chrześcijańska", bo czemuż mamy być w tyle za innymi dzielnicami Polski, czy też nielicznymi firmami Zagłębia, które już te wywieszki mają?

Racjonalne prowadzenie przedsiębiorstwa.

Nim przystąpię do właściwego tematu, pragnę nakreślić szkic rozwoju kupieckiego

Zasadą: „zamożne mieszczaństwo jest podstawą państwa." Kierował się mądry Król Kazimierz Wielki, obdarzając kupiectwo i rzemiosła różnymi przywilejami, dzięki czemu handel rozwijał się pomyślnie, i dobrobyt miast polskich oddziaływał dodatnio na całe życie gospodarcze Polski. Po różnych powikłaniach dziejowych i następnie utraceniu samodzielności państwowej, kupiectwo polskie zeszło na szary koniec, ustępując miejsca obcym żywiołom, które dzięki handlu doszły do niebywałej potęgi materialnej, i zdawałoby się że utraconych placówek żadna siła im nie odbierze. Lecz już w końcu 18 wieku zaczął się ruch wyzwolniczy unarodowienia handlu i przemysłu zapoczątkowany przez wielkich patriotów Kołłątaja i Staszyca. Hasło to przyjęło już w naszych czasach Towarzystwo „Rozwój" które odczytami po miastach i wsiach uświadamiało społeczeństwo o niebezpieczeństwie żydowskim i potrzebie zakładania placówek handlowych i przemysłowych. Ostra odezwa „Rozwoju" z roku 1907 propagująca bojkot żydów, zadała im pierwszy mocny cios, i pamiętamy to dobrze, że każdy uważał za punkt honoru omijać ich sklepy, i w tym też czasie powstało dużo placówek chrześcijańskich, lecz przysłowiowy nasz słomiany ogień prędko się wypalił i sprawa bojkotu poszła w zapomnienie, choć pewna część społeczeństwa została temu hasłu wierna a sklepy w tym czasie otwarte rozwijały się pomyślnie.

Ostatnia wojna światowa odkryła nam dużo materiału kupieckiego, gdyż wiele jednostek więcej energicznych, siłą rzeczy przerzuciło się do handlu i w nim już pozostało. Od tego też czasu datuje się rozwój polskiego kupiectwa. Powstają poważne placówki z powodzeniem konkurujące z żydami. Jednocześnie tworzą się w miastach organizacje zawodowo kupieckie, których celem jest, obrona swych członków, interesów i pomoc w różnych sprawach handlowych. Kiedy już wyjaśniłem rozwój i potrzebę tworzenia stanu kupieckiego chcę pomówić o racjonalnem zakładaniu i prowadzeniu przedsiębiorstwa.

My kupcy polscy jesteśmy o tyle w gorszych warunkach od żydów, że jesteśmy jeszcze bez tradycji i nie przekazywaliśmy dotąd warsztatów pracy z ojca na syna a sami jesteśmy pionierami handlu czy przemysłu, nie mamy do kogo zwrócić się po radę z braku odpowiednio doświadczonych ludzi, a jeśli się już taki znajdzie, to jest bardzo wstrzemięźliwy w udzielaniu rad, obawiając się (jeśli w tej samej branży) konkurencji, nierozumiejąc, iż przez to, narażają chętnego do otworzenia nowej placówki na poważne straty, gdyż nowicjusz pozostawiony bez fachowej pomocy, popełnia zawsze dużo błędów organizacyjnych, wydając niepotrzebnie sumy na rzeczy bez których na początek możnaby się obejść tak, że w końcu, przy otwieraniu interesu, brakuje już pieniędzy na nieodzowne potrzeby.

Przed przystąpieniem do założenia wybranej sobie gałęzi przedsiębiorstwa, należy najprzód zbadać teren, czy to przedsiębiorstwo będzie miało rację bytu, czy w tej branży nie jest ich za dużo,

czy miejsce na taki interes jest odpowiednie. Gdy już te obserwacje dały pomyślny wynik należy przystąpić do rzeczy najważniejszej, a mianowicie do szczegółowego zrobienia kosztorysu towarowego i inwentarzowego w granicach sumy pieniężnej jaką się może rozporządzać i wszelkie najdrobniejsze szczegóły muszą być brane pod uwagę, bo z drobnych pozycji utworzą się poważne sumy, których później może brakować.

Przy zakupach towarów, ważną jest rzeczą ograniczać się do małych ilości a większego wyboru, przez co można zaspokoić wymagania każdego klijenta, bo towar jest zawsze świeży i w dużym wyborze. Uważać przy tym należy aby ceny nie były wyższe niż rynkowe.

Aby powodzenie interesu było zapewnione należy zwracać baczną uwagę:

1. aby sklep był utrzymany w największej czystości.
2. wystawa estetycznie urządzona, zmieniana często, wieczorem dobrze oświetlona, bo wystawa jest dla Klienta pełnem odbiciem wnętrza sklepu.
3. personel sklepowy powinien być sympatyczny czysto ubrany, grzeczny w odnoszeniu się do Klienta, to też ten zadowolony z obsługi wróci znów napewno,
4. ważną też rzeczą dobrogo załatwienia Klijenta jest poznanie jego charakteru i zastosowania się do jego wymagań, przez co sprzedaż takiemu Klientowi jest bardzo ułatwiona.
5. należy pilnie baczyć, aby nie brakowało nigdy towaru i jeśli który artykuł wychodzi bezwłocznie go sprowadzić.
6. jeśli artykuł sprzedawany potrzebuje reklamy należy takową umieszczać w odpowiednim do swych Klientów piśmie, perjodycznie, co pewien czas. Wydatki z tem związane zwrócą się sowicie,

Gdy interes jest już uruchomiony i daje się zauważyć pewne powodzenie, nie należy go raptownie powiększać, bo wtedy zaczęłoby się obdłużanie, co w rezultacie doprowadziłoby do przykrych konsekwencji, czego dowody mamy w Zagłębiu, gdzie kilka poważnych firm, z powyższych powodów zostało zrujnowanych.

Tak samo nie należy robić (jeśli się niema wolnej gotówki) inwestycji domowych i sklepowych.

Ograniczać się w kredytach stosując zasadę: „żyj dochodzie z rozchodem w zgodzie" bo łatwo jest wziąść na kredyt, lecz jeśli dochód nie dopisze wtedy zaczyna się dla kupca, nie mającego wojnej gotówki ciężka sytuacja.

Ogólną bolączką obecnych czasów jest sprawa udzielania swym Klientom kredytu; w zasadzie należy go odmawiać, a udzielać tylko nielicznym a bardzo pewnym osobom, choć w rezultacie i ci stają się niewypłacalni.

Ważną też rzeczą dla kupca jest unikanie podpisywania lub żyrowania weksli grzecznościowych, gdyż często wynikają z tego przykre, dla tej osoby konsekwencje.

W wyżej podanych radach i uwagach nie tworzę nic nowego, lecz podkreśliłem momenty (doświadczonym kupcom już znane i stosowane) cz należy i niepowinno się robić, gdyż młody element kupiecki, często się galopuje w swych obliczeniach uważając handel za coś takiego na czem ma się prędko zrobić majątek, dlatego też, za wcześnie urządzają sobie wygodne życie wydając często nie swoje pieniądze, a rezultaty przy załamaniu się przedsiębiorstwa są już znane. Czytając życiorysy wielkich bogaczy widzimy że wszyscy zaczynali od najdrobniejszych objektów jak zapałki, gazety i t. p. a doszli po latach energicznej pracy do miljonerów. Dla nas zaś najlepszym przykładem są żydzi i każdy może naliczyć dziesiątki, którzy przed laty chodzili z workami na plecach, a dziś są potentatami handlu czy przemysłu. Zresztą na powyższe tematy posiadamy już trochę literatury którą każdy z kupców powinien sobie przewertować, a ostatnio dzięki inicjatywie Stow. K. Pol. Izba Przem. Handl. w Sosnowcu zorganizowała cykl odczytów, celem pogłębienia wiedzy fachowej kupiectwa. Kończąc, mam niezłomną nadzieję że wywody moje, choć w części tratią do przekonania Panów, bo zdrowe ziarno rzucone na urodzajny grunt wyda bujny owoc na chwałę i pożytek naszego uczciwego Kupiectwa Polskiego!

P. KUCHARSKI.

SPRAWA KREDYTÓW NISKOPROCENTOWYCH.

W związku z rozdziałem kredytów niskoprocentowych dla drobnego kupiectwa chrześcijańskiego w dniu 2 kwietnia b.r. wysłaliśmy 3 pisma: do Pana Prezesa Rady Ministrów, Pana Ministra Przemysłu i Handlu i Pana Ministra Skarbu, treści poniższej:

W związku z przyznaniem kredytów niskoprocentowych dla drobnego kupiectwa chrześcijańskiego przez P. K. O. na miasto Sosnowiec została przyznana kwota zł, 70.000.

Obecnie przyznana została druga transza tej pożyczki w wysokości zł. 100.000 która już zostaje rozdzielana.

Pożyczka ta w pierwszym rzędzie przyznana była dla drobnego kupiectwa, znajdującego się w trudnych warunkach materialnych i bezpośrednim celem jej było zasilenie kupiectwa najbiedniejszego płynną gotówką, przez co przyczyniłaby się rzeczywiście do poprawy jego sytuacji materialnej i podźwignięcia chylących się ku upadkowi ich warsztatów pracy.

Prawo opiniowania posiadają organizacje, wchodzące w skład Naczelnej Rady Zrzeszenia Kupiectwa Polskiego. Na teren m. Sosnowca i okolicy prawo opiniowania posiada jedynie Stowarzyszenie Kupców Polskich, zrzeszające jedynie kupiectwo najzamożniejsze z terenu Sosnowca i pożyczka przez to kupiectwo zamożne otrzymana w sumach od 1.000 do 1.6000 zł. i wyższych na rozwoju tych przedsiębiorstw wcale nie zaważyła i nieuwidoczniła się, gdyż sumy te były za nikłe, natomiast Związek nasz, skupiający kupiectwo drobne najbiedniejsze w liczbie 427 i najwięcej potrzebujące zasilenia płynną gotówką swych drobnych przedsiębiorstw, przy rozdziale pożyczki z niewiadomych przyczyn został pominięty, co stało się widoczną krzywdą dla najbiedniejszego kupiectwa. Jednym z powodów pominięcia było to, że nie należymy do Rady Naczelnej.

Gdyby z kredytu tego zkorzystało kupiectwo niezamożne, pożyczka ta przyczyniłaby sią do podźwignięcia drobnych przedsiębiorstw, zwiększyłoby się znacznie obroty, przez co zyskałby i Skarb Państwa gdyż drobne kupiectwo dość często zalegające z opłacaniem podatków, częściowo podatki uiściłoby i udzielona pożyczka chociażby w kwotach minimalnych od zł. 200 do 500 uratowałaby niejedno przedsiębiorstwo od upadku, inne natomiast zwiększyłyby swe obroty i skutek odrazu byłby widoczny.

W dniu 5 XI. 36 r. do Rady naczelnej wysłaliśmy w tej sprawie pismo, lecz odpowiedzi nie otrzymaliśmy (odpis załączamy przy niniejszym), wobec czego w dniu 11 tegoż miesiąca delegacja nasza udała się do Rady w Warszawie bezpośrednio, gdzie odpowiedziano nam, że w skład Rady wejść możemy, lecz przedstawiciele tejże Rady odpowiedzieli nam, że składka miesięczna wynosi zł. 100, którą zaraz należy uiścić, a kredyt ten Rada ma tylko dla swoich ludzi. Tak wysokiej opłaty miesięcznej uiszczać nie możemy, gdyż jak wspominaliśmy wyżej, Związek nasz zrzesza kupiectwo najbiedniejsze i opodatkowanie nas tak wysoką składką uniemożliwiło należenie do Rady. Natomiast rozdzielenie składki tej na poszczególnych członków związku, chcących zkorzystać z kredytów, kredyt ten podrożałby, przez co nie byłby to już kredyt niskoprocentowy, lecz oprocentowany bardzo wysoko.

W dniu 22. XII. 36 r. w tej samej sprawie wysłaliśmy pismo, odpis którego załączamy, do Banku Gospodarstwa Krajowego i mimo prośby z dnia 8 II, b. r. o przyspieszenie, dotychczas żadnej odpowiedzi nie otrzymaliśmy.

Pomimo zabiegów i starań przez nas czynionych, członkowie związku naszego kredytów tych uzyskać nie mogą, gdyż starania nasze rozbijaja się o zbyt sztywne nastawienie Rady Naczelnej.

Wobec powyższego zwracamy się z uprzejmą prośbą do Pana o łaskawą interwencję w podległych mu instytucjach, by starania nasze odniosły pożądany skutek przez przydział kredytów członkom naszej organizacji, kupcom naprawdę biednym, podupadłym wskutek długotrwałego kryzysu, co przyczyniłoby się do zwiększenia obrotów. przez co zyskałby na tym interes Państwa, a przedsiębiorstwom chylącym się ku upadkowi, zapewniłoby dalszą egzystencję.

Pozostajemy z prawdziwym szacunkiem:

Za Zarząd:

B. TOMASIK.

WAŻNE ORZECZENIE NAJW. TRYBUNAŁU ADMINISTRACYJNEGO.

dotyczące płatników podatkowych

Niejeden z płatników podatkowych doświadczył na sobie głęboko zakorzenionej i rozpowszechnionej praktyki organów egzekucyjnych, polegającej na ściąganiu kosztów egzkucyjnych nawet wtedy gdy były dowody, że zaległość podatkowa nie istniała. Miało to miejsce w tych nierzadkich przypadkach pomyłek w księgowaniu, w których organa wstrzymały egzekucję bez podstawy prawnej, t.j. w chwili, w której dłużnik mógł się wykazać posiadaniem pokwitowania na uiszczenie podatków.

Jeszcze częściej objawiało się niezgodne ze stanem prawnym stanowisko władz w zakresie obciążania płatników kosztami egzekucyjnymi, w tych licznych wypadkach, w których przeciw podatnikowi wdrożono egzekucję, ponieważ płatnik zwlekał z zapłatą dlatego, że obciążono go nieprawnie obowiązkiem podatkowym i że przeciw wymiarowi wniósł odwołanie.

Otóż mimo uchylenia wymiaru na skutek odwołania, władze nie umarzały kosztów egzekucyjnych. Dopatrywały się one uzasadnienia takiego stanowiska w zasadzie prawnej, przyjętej w naszym ustawodawstwie, mianowicie. że „odwołanie nie wstrzymuje obowiązku uiszczenia podatku“. Z tej zasady wysnuwały władze wniosek, że wymierzony w I instancji podatek, względnie związana z nim należność uboczna (egzekucyjna), staje się definitywną „należnością“ i musi być przez płatnika bez względu na wynik postępowania odwoławczego uiszczony.

Obecnie wyjaśnia tę sprawę definitywnie — i to na korzyść tezy, bronionej przez płatników, wyrok Najwyższego Trybunału Administracyjnego z dnia 10. 2. 1937 r. (l. rej. 9858/34). Zasada prawna przez powyższy sąd ogłoszona brzmi:

„Umorzenie należności podatkowej z tytułu braku obowiązku podatkowego obejmuje z samego prawa wszystkie należności uboczne, związane z tą należnością“.

Skoro zatem uchylenie wymiaru i zwolnienie płatnika od obowiązku podatkowego stwierdza że płatnik ten nie jest w danym roku odnośnie danego podatku „zobowiązanym“ i że z tego tytułu Skarbowi od niego nie przypadała ani nie przypada żadna „należność“, ustaje tym samym prawo władzy egzekucyjnej do pobrania, wzgl. zatrzymania pobranych kosztów egzekucyjnych.

Art. 125 Ordynacji Podatkowej stanowi, że sumy, nadmiernie lub nienależnie wpłacone w podatkach, dodatkach, odsetkach od zaległości, grzywnach i kosztach egzekucyjnych, powinny być zaliczone na poczet innych płatnych należności płatnika, a w ich braku — zwrócone gotówką. Nadpłaty oprocentowuję się w stosunku 4 od sta rocznie.

Ponieważ przepisy Ordynacji Podatkowej nie ograniczają w czasie prawa dochodzenia roszczeń o zwrot niesłusznie pobranych należności z tytułu niesłusznie pobranych kosztów egzekucji, przeto istnieje prawna możność upomnienia się w każdym czasie o zwrot gotówkowy lub, o zaliczenie na poczet bieżących podatków kosztów egzekucyjnych nieprawnie pobranych. Pisemne wnioski o zwrot wolne są od opłaty stemplowej po myśli art. 142 l. 7 ustawy stemplowej.

Obniżyć opłaty pocztowe i telefoniczne!

Obsługa na pocztach jest za powolna

Podczas gdy na całym świecie poczta i telegraf zabiega o klientelę i uprzedza jej życzenia, słowem spełnia doskonale rolę zakładu użyteczności publicznej, u nas aparat pocztowy przesiąknął duchem fiskalizmu i biurokracji, i nie umie dostosować się do potrzeb i wymagań nowoczesnej organizacji komunikacyjnej. Wolne funkcjonowanie komunikacji listowej w Polsce jest powszechnie znane. Podczas, gdy naprzykład Bern szwajcarski z odległym o parę godzin drogi koleją Zurichem może się skomunikować listownie dwa razy w ciągu doby, popczas gdy naprzykład w takim Paryżu listy roznosi się cztery razy dziennie, u nas list, wrzucony w południe w Warszawie, doręcza się dopiero w 24 godziny później w Katowicach, a list wrzucony wieczorem w Katowicach, dochodzi do rąk warszawianina niekiedy dopiero drugiego dnia rano (!).

Powolna obsługa.

Przykładów takich możnaby mnożyć bez liku podobnie jak przeprowadzić dowód, że nasz system taryf pocztowych, telegraficznych i telefonicznych nie idzie z postępem czasu i przechodzi do porządku dziennego nad potrzebami ludności. Specjalny rozdział stanowi fatalna wprost komunikacja z zagranicą, tak powolna i kapryśna, że stanowi plagę naszych eksporterów i rodzin emigrantów. Dość powiedzieć dla przykładu, że list z Polski do Stanów Zjednoczonych potrafi nieraz iść trzy tygodnie, podczas gdy ze Stanów Zjednoczonych do Warszawy udaje się czasem otrzymać list w przeciągu siedmiu dni.

Wszystko to dzieje się mimo, że w rozporządzeniu Prezydenta z dnia 22 marca 1928 r. powiedziano wyraźnie, że Przedsiębiorstwo Państwowe

P. i T. i T. ma być prowadzone według zasad handlowych, z uwzględnieniem potrzeb publicznych i państwowych. Znaczy to że organizacja poczty i telegrafu powinna być prężna, obsługa sprawna, uprzejma przewidująca i tania.

Drożyzna naszej obsługi pocztowej i telegraficznej doczekała się wielu memoriałów, nie odnoszących żadnego wręcz skutku. W praktyce bowiem Poczta jest przedsiębiorstwem fiskalnym i musi odprowadzać do skarbu tak duże sumy, że minister poczt i telegrafów, jako gospodarz przedsiębiorstwa, nie może obniżyć taryf pocztowych. Nadmiernej wysokości tych taryf dowodzi fakt, że dochody poczty są bardzo duże. Gdyby znaczna część tego dochodu była przeznaczona na ulepszenie aparatu pocztowego, zyskiwałoby na tym gospodarstwo publiczne i życie gospodarcze gdy jednak cały dochód idzie do kas skarbowych, stan taki należy uważać za niezdrowy.

Droga taryfa.

Nasze opłaty listowe są bardzo wysokie i wysłanie listu, czy nawet kartki pocztowej, w bezgotówkowym budżecie ludności wiejskiej stanowi wydatek, z którym trzeba się liczyć, dla przedsiębiorstwa handlowego zaś wysoką pozycję w kosztach handlowych.

Charakterystyczne jest porównanie naszych opłat z opłatami w obrocie wewnętrznym innych krajów o wiele zamożniejszych. U nas list zamiejscowy kosztuje 25 gr., podczas gdy we Francji 12,5 gr., a polska karta pocztowa 15 gr., francuska zaś 10 gr. We Francji telegramy, wysyłane do departamentów przyległych, kosztują do 10 słów — 75 gr., za każde dodatkowe słowo 4 gr., podczas gdy u nas 15 gr. od słowa. W Niemczech list w kraju kosztuje 12 fenigów, karta pocztowa 6 fenigów, a słowo w depeszy 15 fen. Gdy się weźmie pod uwagę, że siła nabywcza jednego feniga w Niemczech równa się jednemu groszowi w Polsce.

W Anglii list w obrocie wewnętrznym wysyła się za 18 gr., a kartkę pocztowąza 12 gr., 9 słów telegramu w obrocie krajowym72 gr. i t. d.

W tych okolicznościach obywatel polski jest upośledzony, zarówno przy wysyłaniu koresponcji w kraju jak i zagranicą. Nasuwa się więc konieczność obniżenia szeregu pozycji naszej taryfy pocztowej. Zdaniem fachowców kartki pocztowe powinny kosztować w obrocie wewnętrznym najwyżej 10 gr., a w miejscowym — 5 gr., zamiast 15 względnie 10. Co do listów zwykłych istnieją opinie za obniżeniem listów zamiejscowych z 25 gr., na 20 gr. W sprawie przesyłek poleconych powstaje rozbieżność zdań, wyrażająca się w tym że jedni są za obniżką opłat, inni kładą duży nacisk na wzmożenie odpowiedzialności poczty, kosztem utrzymania dotychczosowej opłaty. Palącą kwestją przy ożywieni naszych obrotów gospodarczych jest potanienie przesyłki próbek towarowych. Opłata dotychczasowa wynosi 10 gr., przy 100 gramach Należałoby przy cięższych przesyłkach, czyli nadwadze, w prowadzić opłatę conajmniej o połowę niższą.

Opłaty telegraficzne za słowo w obrocie wewnętrznym uległy już obniżce swego czasu czasu. Mimo to dzisiejsza taksa 15 gr. jest za wysoka i minimum żądań klientów poczty, powinno iść w kierunku wprowadzenia obniżki conajmniej o 5 gr. i wprowadzenia degresji przy większej ilości słów.

Zainstalowanie nowych automatów telefonicznych.

Izba Przemysłowo-Handlowa podaje do wiadomości, że na skutek jej interwancji Rejonowy Urząd Telefoniczo-Telegraficzny w Sosnowcu zainstalował w ekspedycji towarowej P.K.P. w Sosnowcu, ul. Piłsudskiego 11 oraz na hali operacyjnej dworca st. Dąbrowa Górnicza automaty telefoniczne (wrzutowe).

Opłata za rozmowę telefoniczną wynosi 20 gr. i zezwala rozmówcy na porozumienie się z abonentem telefonicznym całej zautomatyzowanej sieci telefonicznej Zagłębia Dąbrowskiego i Śląska.

Fundusz Prasowy.

Pan Paweł Kucharski

z okazji 30-lecia istnienia tej firmy złożył na cele naszego pisma zł. 10 —, za które najserdeczniej dziękujemy. Wobec powyższego że czyn Pana Kucharskiego zasługuje na kontynuowanie zapoczątkowanego Funduszu naszego, więc prosimy pp. Kupców i Przemysłowców o zaofiarowanie dalszych wpłat na powyższy cel.

Za przykładem WP. Pawła Kucharskiego składam na fundusz prasowy zł. 10.—. Jednocześnie powołuję cały Zarząd, Komisję rewizyjną i Zastępców do dalszego złożenia, w osobach: W.W. P.P. prez. Machurę, v-ce pr. Orgę i Jaskólskiego, Słupskiego, Zelichowskiego, Jaskółkę, Tylca, Janickiego, Nowaka, Dziurskiego, Kowalika. Muchę St. Gądka I. Kwasińskiego, Szmulskiego, Czajkowskiego, Rudkowskiego i Węgla.

F. BACA.

Podatek lokalowy za rok 1937.

Ustawa o podatku lokalowym stanowi, że wymiar tego podatku uskuteczniany jest na 2 lata. Ostatnio wymiar ten uskuteczniony był w roku 1936 i 1937. Ustawa przewiduje jednak możność zmiany wymierzonego podatku, jeżeli komorne lub wartość czynszowa, stanowiące podstawę wymiaru uległy zniżce lub zwyżce o więcej niż 10 procent w stosunku do podstawy wymiaru. Jeżeli przeto podstawa wymiaru uległa zmianie w górę lub w dół o więcej niż o 10 proc., to wówczas władza skarbowa winna przeprowadzić zmianę wymierzonego podatku, zawiadamiając o tym jednocześnie płatnika.

Jeżeli w międzyczasie nastąpiła zmiana w osobie płatnika, to znaczy jeżeli lokal przeszedł w posiadanie innej osoby, to wówczas władza skarbowa powinna wydać nowy nakaz płatniczy, opiewający na nowego podatnika.

W r. 1937 osobne nakazy płatnicze na podatek od lokali za 1937 rok nie były rozsyłane.

Wobec tego płatnicy podatku od lokali winni byli, nie oczekując na doręczenie nakazów płatniczych na podatek od lokali na r. 1937, wpłacić I ratę tego podatku za 1937 r. do dnia 30 kwietnia br.

Druga rata podatku lokalowego winna być wpłacona w terminie do 31 października b. r

Milionowy fundusz na walkę z kupiectwem chrześcijańskim.

Handel chrześcijański zwalczany przez kupiectwo żydowskie w sposób bezwzględny, nie liczący się z zasadami handlowymi, ani z elementarną etyką kupiecką. Gorszy, częstokroć fałszowany towar, handel w dni i godziny niedozwolone, omijanie wszelkich przepisów ustawowych, nielojalna konkurencja, uciekająca się do niezliczonych podstępów — oto niektóre z metod walki z kupiectwem chrześcijańskim.

Ostatnio mamy do zanotowania nowy fakt godzący w handel chrześcijański. W dniu 13 kwietnia b. r. odbył się w Warszawie Zjazd Kupiectwa Żydowskiego z całej Polski.

Obrady częściowo odbywają się przy drzwiach zamkniętych, jednak echa ich zdołały wydostać się na zewnątrz. Ze względu na wagę niektórych uchwał mających na celu walkę z kupiectwem chrześcijańskim, warto jest przytoczyć.

Zydzi, w myśl przemówień, jakie wygłoszono na zjeździe, zamierzają utworzć wielki fundusz, któryby udzielał kredytu kupcom żydowskim, a jednocześnie służył do walki z chrześcijańskim kupiectwem.

Zdaniem jednego z mówców, w Polsce znajduje się 35 tysięcy zamożniejszych kupców żydowskich, którzy powinni zaofiarować po 200 zł. na utworzenie funduszu, co stanowiłoby kwotę 7 milionów złotych. Drugie 7 milionów złotych daliby zamożni bankierzy żydowscy z zagranicy. Z 14-milionowego funduszu udzielanoby kredytów, a jednocześnie prowadzonoby walkę z kupiectwem chrześcijańskim.

Jedyną odpowiedzią, jak kupcy chrześcijańscy mogą dać na tę uchwałę, winno się stać całkowite zjednoczenie organizacyjne w myśl hasła: „W Jedności Siła“.

Do wiadomości członków Związków.

Ponieważ wielu członków wnosi podania do Urzędu Akcyz i Monopolów Państwowych o udzielenie zezwoleń (konsesji) na sprzedaż wyrobów tytoniowych, wobec tego zaznaczamy że wnoszenie tych podań jest bezcelowe, gdyż Urząd Akcyz i Monopolów spraw tych już nie załatwia.

Związek nasz wystąpił w sprawie do władz wyższych i po otrzymaniu informacji zawiadomi członków jakie kroki czynić w tej sprawie należy.

We wszystkich sprawach należy przedewszystkiem zgłosić się do biura Związku, celem zasięgnięcia zasadniczej informacji, a nie powodować się doradą i informacją bardzo często mylną.

Również po otrzymaniu nakazu upomnienia i t p. należy zgłaszać się niezwłocznie, a to w tym celu aby nie przkroczyć ustawowych terminów do wnoszenia odwołań i podań, gdyż zdarza się że z winy płatnika Związek nie może nieraz interweniować w jego sprawie.

Prosimy o regularne, wpłacanie składek członkowskich gdyż tym ułatwimy Zarządowi pracę.

Prosimy P. P. Członków o zwracanie się do biura we wszystkich sprawach przedwcześnie.

W tym roku powstały 3 sklepy chrześcijańskiej branży żelaznej farb i t.p.

1) Ś r o d u l a ul. Okrzei p. Miłakiewicz

2) P o g o ń ul. Będzińska p. Grabowski

3) Pogoń ul. Nowopogońska p. Królikowski

SZCZĘŚĆ BOŻE POWYŻSZYM.

Życzylibyśmy sobie powstania nowych sklepów chrześcijańskich na naszym terenie Zagłębia Dąbrowskiego.

CENY OGŁOSZEŃ:

1/1 str. — 100 zł	1/2 str. — 50 zł.	1/3 str. — 40 zł.	1/4 str. — 30 zł.
1/5 str. — 25 zł.	1/6 str. — 20 zł.	1/8 str. — 15 zł.	1/10 str. — 12 zł.
1/12 str. — 10 zł.	1/16 str. — 8 zł.	1/20 str. — 6 zł.	tekst 50% drożej

PRENUMERATA:

Roczna . . . . . . zł. 2,40 gr.

Półroczna . . . . . zł. 1,20 gr.

Redaktor: TADEUSZ SIWECKI. Wydawca: Związek Drobnego Kupiectwa i Przem. Chrześcijańskiego.

Druk. D. FULARSKI, Sosnowiec Żytnia 30. Tel. 63 026.